

## EMPRENDEDORES

## PARTYBUS TOURS

## «En tu empresa no debes dejar nada para el último momento»

LA NOCHE ES EL MEJOR SOCIO DE ESTOS JÓVENES EMPRESARIOS QUE HAN HECHO DE «SALIR DE MARCHA» UN AUTÉNTICO NEGOCIO

## LAURA DE CUBAS

Con apenas 24 años, César Gutiérrez tenía claro que la noche madrileña podía vivirse plenamente sin necesidad de coger el coche. Por eso, en 2003 puso en marcha junto con sus socios Partybus Tours, un revolucionario sistema que permitía a los más jóvenes desplazarse por la capital de fiesta en fiesta «sin peligro de accidentes ni controles y manteniendo el ambiente de la discoteca: un autobús con música, copas gratis y que puede llevar de un local a otro con entradas vip, sin colas».

Dicho y hecho. Sin embargo, la idea tenía tanto de original como de difícil, ya que las principales complicaciones para llevarlo a cabo fueron la burocrática, la legislativa— «el tema del autobús fue muy complicado», comenta César— y, sobre todo, la financiera. «Necesitábamos una inversión muy elevada y no

«Lo más importante es poder rodearse de personas eficientes, válidas y de confianza»

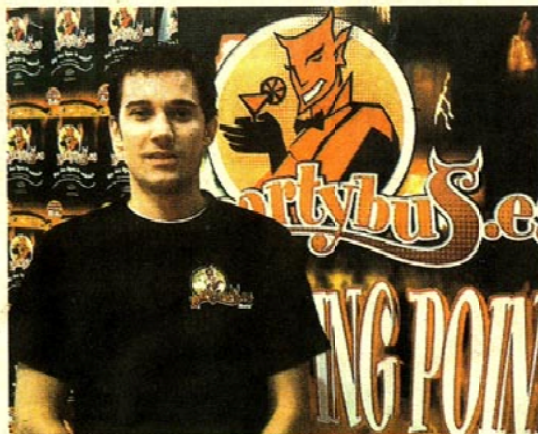
teníamos suficiente con las ayudas privadas o públicas que podíamos conseguir. Al final tuvimos que recurrir a la ayuda de socios y familiares», reconoce. Un apoyo con el que pronto pasaron de un pequeño autobús de 55 plazas a toda una flota que albergaba vehículos de dos plantas y articulados.

La empresa creció y se trasladó a Barcelona y, mientras, sus posibilidades aumentaban. «Comenzamos con gente joven, pero pronto nos empezaron a pe-

dir otros servicios —relata César—. Pasamos a llevar cenas de empresa, despedidas de soltero e incluir gestión de restaurantes y otras actividades como *paintball*, multiaventura...». Proyectos que fueron tanto o más difíciles que los comienzos: «Cuando tienes tu propia empresa lo tienes que tener todo planificado, no puedes dejar nada para el último día o al azar.

## El trato con el cliente

Sin embargo, César reconoce que «hay muchos más aspectos positivos que negativos» y a la hora de valorar estos tres años de vida de Partybus destaca el trato con el cliente y el hecho de «ser tu propio jefe». «Conoces a muchas personas y es enriquecedor. Pero es muy diferente de cuando sales con tus amigos. Ahora soy el encargado y tengo que comportarme porque la noche es peligrosa. Somos gente más o me-



César Gutiérrez Calvo (28 años), socio fundador de Partybus Tours.

nos joven y hay que tener cuidado porque se te puede subir a la cabeza. Debes tener los pies en el suelo y darte cuenta de que tu futuro te va en ello», advierte.

Las ganas de crecer han ayudado a este joven empresario y a sus socios a querer lanzarse al mercado turístico —organizando un Partybus Flamenco— y preparar la expansión del negocio hacia otras capitales como Málaga, Sevilla o Valencia. Proyectos todavía en ciernes para los que siempre tendrán presente sus inicios, de los que César reconoce que aprendieron mucho, «sobre todo que nada es fácil». Precisamente por esta razón, a la hora de aconsejar a

otros emprendedores, quiere dejar constancia de que «levantar una empresa es muy duro». «Les advertiría de que se prepararan para pasarlo mal, pero que insistan. Si le ponen ganas, lo van a conseguir, siempre lo positivo es más que lo negativo», afirma. Más en materia, el socio fundador de Partybus recomienda a los jóvenes empresarios que «conozcan bien el sector, que sepan de qué va antes de lanzarse y no se sorprendan por nada» y, sobre todo, que «se rodeen de personas eficientes, válidas y de confianza».

Más información  
www.partybus.es